

FORMATION

HubSpot pour les
**TPE/PME : structurez,
automatisez et
accélérez votre
croissance**



//DATA DRIVEN MARKETING

Objectifs de la formation

- Définir votre stratégie de prospection et de conversion
- Paramétrer un CRM adapté à votre entreprise
- Automatiser vos actions marketing et commerciales
- Gagner du temps et améliorer votre taux de conversion
- Prendre des décisions éclairées grâce aux tableaux de bord

Pour quel public ?

- **Dirigeants de TPE/PME**

Souhaitant structurer leur prospection, automatiser leurs actions et suivre leurs performances avec un outil simple.

- **Responsables Marketing & Commerciaux**

Désireux de centraliser leurs actions, de mieux piloter leur activité et de booster la génération de leads.

- **Équipes opérationnelles (marketing, commercial, support)**

Amenées à utiliser HubSpot au quotidien et souhaitant monter rapidement en compétence.

👉 Accessible aux débutants comme aux profils confirmés.

👉 Modules adaptés selon les métiers.

Durée et format

- **80 heures** de formation sur 8 à 10 semaines
- Sessions de 2 à 3h, 1 à 2 fois par semaine
- **Format** : à distance (Zoom/Google Meet) ou en présentiel (intra-entreprise)
 - Groupe intra-entreprise recommandé (jusqu'à 10 personnes)
 - Modules progressifs avec ateliers pratiques, quiz et suivi personnalisé.

Tarifs

- **15 000 € HT**
- Financement **OPCO ATLAS** : jusqu'à **75 %** pris en charge, soit seulement **3 750 € HT** à la charge de votre entreprise

Mi4 vous accompagne dans le montage du dossier OPCO

Formation **certifiée Qualiopi**, éligible aux financements, [contactez-nous](#) !

Au programme

Mettre en place un CRM adapté – 16h

- Structuration du CRM
- Création des pipelines de vente personnalisés
- Définition des guides conversationnels
- Personnalisation de l'interface

Personnaliser HubSpot pour vos ventes – 8h

- Création de modèles d'emails et de devis
- Déploiement des automatisations essentielles
- Import de données et de propriétés personnalisées

Prise en main de la plateforme – 8h

- Gestion des contacts, entreprises et transactions
- Apprentissage de bonnes pratiques d'utilisation

Booster votre productivité avec HubSpot Sales – 8h

- Synchronisation email/calendrier,
- Automatisation des tâches, séquences d'emails, reporting commercial
- Configuration des pipelines de vente

Optimiser le processus de vente – 4h

- Gestion des pipeline des leads
- Création de workflows d'automatisation
- Qualification et conversion des prospects

Convertir vos visiteurs en prospects – 16h

- Utilisation des outils de conversion : formulaires, landing pages, chatbots, CTA performants, A/B testing.

Stratégies de nurturing – 8h

- Création de workflows de nurturing
- Amélioration du parcours d'achat à travers les campagnes d'emailing

Acquisition et visibilité – 4h

- Découverte des leviers d'acquisition sur HubSpot
- Utilisation de la publicité payante pour générer du trafic
- Connexion des comptes publicitaires et réseaux sociaux
- Gestion centralisée des publications sociales
- Optimisation de la visibilité en ligne grâce à HubSpot

Suivi de performance – 4h

- Création de dashboards et de rapports personnalisés
- Analyse des résultats

Administration de HubSpot – 4h

- Gestion des contacts et des utilisateurs
- Attribution des permissions et rôles
- Nettoyage et dédoublonnage des données
- Personnalisation des objets HubSpot
- Import structuré des données dans le CRM

Pour en savoir plus

Contactez-nous